

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ РАСХОДОВ НА НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ ВЫСОКОЭФФЕКТИВНЫХ КОМПАНИЙ

А.И. Шигаев,

Казанский федеральный университет, Россия, г. Казань,

Белверд Нидлз (Belverd E. Needles),

Ph.D., заслуженный профессор ЕУ

Университет ДеПол (DePaul University), США, г. Чикаго

Ключевые слова: *финансовый анализ, инновации, научные исследования и разработки, измерение результативности, стратегическое управление*

Важным направлением финансового анализа является оценка и интерпретация результатов деятельности организаций на основе данных их финансовой отчетности. В условиях современной экономики ключевым показателем финансовой результативности деятельности организаций выступает создаваемая ими экономическая стоимость, величина которой во многом которой зависит от успешности реализации намеченных стратегий развития.

Исследования величины создаваемой коммерческими организациями экономической стоимости, драйверов и факторов роста экономической стоимости, зависимости роста экономической стоимости от реализуемой стратегии производились многими авторами. Большой вклад в изучение связи между создаваемой экономической стоимостью и реализуемой стратегией внес профессор М. Фриго. Он совместно с проф. Дж. Литманом разработал концепцию стратегии, ориентированной на доходность, описывающую стратегические драйверы результативности и представляющую их в виде набора определенных стратегических инициатив. Успешная реализация этих стратегических инициатив коммерческими организациями приводит к достижению высокой финансовой результативности и устойчивому созданию экономической стоимости для акционеров [2; 3].

Проф. М. Фриго предложил относить компании к высокоэффективным исходя из критериев денежной рентабельности инвестированного капитала на протяжении 10 последовательных лет, кумулятивного темпа роста совокупных активов за десятилетний период, кумулятивной совокупной доходности акционеров за десятилетний период [3; 5]. Анализ деятельности высокоэффективных компаний позволил выявить состав драйверов и показателей результативности, связанных с изменением статуса высокоэффективных компаний, и подтвердить гипотезу о том, что компании, ориентирующиеся на управление определенными ключевыми драйверами и

показателями результативности, будут демонстрировать более высокий уровень создаваемой экономической стоимости [5].

Исследование связей между тремя основными типами стратегий и созданием стоимости позволило профессорам Б. Нидлзу, М. Фриго и М. Пауэрс установить, что высокая результативность деятельности проявляется при реализации стратегий, нацеленных на эффективность и инновации. При этом исследования многих других авторов также показывают связь между созданием экономической стоимости и осуществлением инноваций, научных исследований и разработок [1].

Научные исследования, разработки и инновации являются важным компонентом концепции стратегии, ориентированной на доходность. Научные исследования и разработки отражаются в поддерживающей стратегической инициативе по обеспечению баланса между стратегическим фокусом и вариантами развития. Реализация этой стратегической инициативы способствует формированию компетентности в области осуществления инноваций для исполнения неудовлетворенных потребностей целевых групп потребителей и, в конечном итоге, приводит к этическому созданию акционерной стоимости [4].

Обзор научной литературы показывает, что в опубликованных научных работах формируется обобщенное понимание связи между расходами на научные исследования и разработки и результативностью деятельности компаний. В то же время вопросы измерения эффективности расходов на научные исследования и разработки, определения состава драйверов и показателей результативности деятельности в области НИОКР изучены недостаточно полно и глубоко.

Для решения этих вопросов нами была поставлена цель изучить возможности измерения и оценки эффективности расходов на научные исследования и разработки на основе финансовых показателей результативности и выдвинута гипотеза о том, что компании, ориентирующиеся на управление ключевыми драйверами и показателями результативности, будут демонстрировать более высокий уровень создаваемой экономической стоимости при наличии различий в финансовой результативности в соответствии с различиями в стратегиях осуществления расходов на научные исследования и разработки.

Для проверки выдвинутой гипотезы нами было проведено исследование показателей результативности высокоэффективных компаний США по десятилетнему периоду 2004–2013 гг. Такая длительность периода анализа позволила применить предложенные проф. М. Фриго критерии отнесения компаний к высокоэффективным и выявить 53 высокоэффективные компании, продемонстрировавшие исключительный уровень результативности деятельности в этот период. Из этих 53 высокоэффективных компаний в отдельную выборку были отобраны компании с высоким уровнем инвестиций в научные исследования и разработки (HRDI компании) в соответствии с предложенным нами дополнительным критерием кумулятивного темпа роста капитала

(капитализированных расходов) в области научных исследований и разработок за десятилетний период. Для обеспечения сопоставимости этих групп компаний из выборок были исключены банковские и иные финансовые компании. После этого окончательные размеры анализируемых групп компаний составили 22 высокоэффективные компании и 20 HRDI компаний.

Анализ отраслевой принадлежности показывает, что HRDI компании, в основном, производят фармацевтическую продукцию, продукцию бытовой химии, различные виды оборудования (в том числе оборудование для добывающих отраслей промышленности, насосное оборудование, оборудование для авиационной и транспортной промышленности), инструменты и измерительные приборы для различных отраслей, программное обеспечение. Производство и продажа такой продукции в большинстве случаев требует разработки и реализации особых стратегий осуществления расходов на научные исследования и разработки.

Для проверки выдвинутой гипотезы средняя результативность высокоэффективных компаний по показателям интегрированного отчета о финансовых результатах сравнивалась со средней результативностью HRDI компаний по указанному выше периоду сравнения. Кроме этого сравнивалась также средняя результативность по показателям эффективности управления научными исследованиями и разработками, в число которых вошли валовая рентабельность продаж, темп прироста расходов на НИОКР, уровень расходов на НИОКР в выручке от продаж, темп прироста капитализированных расходов на НИОКР, уровень капитализированных расходов на НИОКР по отношению к средним совокупным активам, уровень амортизации капитала НИОКР по отношению к выручке от продаж, производительность (эффективность) расходов на НИОКР, эффективность реинвестирования. Обобщенные результаты сравнения представлены в табл. 1.

Таблица 1

**Сравнение отдельных показателей
результативности высокоэффективных компаний и HRDI компаний**

Показатель	Отклонение	T-test
Оборачиваемость активов	43.35%	0.000000
Рентабельность продаж	-37.33%	0.000004
Финансовый рычаг	37.95%	0.000893
Рентабельность активов	17.93%	0.000182
Рентабельность собственного капитала	30.09%	0.000000
Валовая рентабельность продаж	-28.15%	0.000000
Темп прироста расходов на НИОКР	47.50%	0.003323
Темп прироста капитализированных расходов на НИОКР	2.69%	0.476115
Производительность (эффективность) расходов на НИОКР	74.96%	0.000006
Эффективность реинвестирования	73.91%	0.000000
Уровень расходов на НИОКР в выручке от продаж	-96.39%	0.000040

Уровень амортизации капитала НИОКР по отношению к выручке от продаж	-209.02%	0.000000
Уровень капитализированных расходов на НИОКР по отношению к средним совокупным активам	-157.85%	0.000000

Представленные в табл. 1 обобщенные результаты анализа подтверждают выдвинутую гипотезу и показывают, что между отдельными группами высокоэффективных компаний, а именно, между HRDI компаниями и обычными высокоэффективными компаниями имеются существенные статистически значимые различия в результативности деятельности. Высокоэффективные компании демонстрируют более высокий уровень финансовой результативности своей деятельности. Несмотря на меньший уровень рентабельности продаж, более высокий уровень оборачиваемости активов в сочетании с более активным использованием эффекта финансового рычага позволяет им достигать более высоких значений рентабельности активов и собственного капитала. HRDI компании производят больше вложений в НИОКР и в результате добиваются более высоких уровней показателей рентабельности продаж за счет производства инновационной продукции и ее реализации по более высокой цене. Однако меньшая эффективность HRDI компаний в использовании ресурсов не позволяет им превзойти обычные высокоэффективные компании по показателям финансовой результативности.

Литература

1. Ивашкевич В.Б. Проблемы теории управленческого учета и контроллинга // Международный бухгалтерский учет. – № 7. – 2015. – С. 2–14.
2. Шигаев А.И. Обеспечение долгосрочной доходности предприятий на основе стратегии развития // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – № 9. – С. 42–53.
3. Frigo, M. L., and Litman, J. Driven: Business Strategy, Human Actions, and the Creation of Wealth. – Strategy & Execution, Chicago, IL, 2008.
4. Needles, B.E., Frigo, M.L., Powers, M., and Shigaev, A.I. Research & Development Efficiency at High Performance Companies: Implications for Performance Measurement // working paper presented at the 3rd AIMA World Conference on Management Accounting Research, 2016.
5. Needles, B.E., Shigaev, A, Powers, M., and Frigo, M.L. Strategy and Integrated Financial Ratio Performance Measures: A Longitudinal Multi-Country Study of High Performance Companies // Studies in Financial and Managerial Accounting, ed. by Mark Eptstein and Jean-Francois Manzoni. – London: JAI Elsevier Science Ltd., 2010, p. 211–225.